

## TOBIASZ W. BURY

### Wykształcenie:

2013 – 2013	<b>Harvard Business School, Harvard University,</b> <i>Advanced Management Program, AMP 185</i>	Boston, MA USA
2006 – 2007	<b>Kellogg School of Management, Northwestern University,</b> <i>Master of Business Administration (MBA)</i>	Chicago, IL USA
1997 – 2002	<b>Szkoła Główna Handlowa (SGH),</b> <i>Magister, Kierunki: Zarządzanie, Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze</i>	Warszawa, Polska
2000 – 2001	<b>Umea School of Business and Economics, Umea University,</b>	Umea, Szwecja

### Doświadczenie zawodowe:

2016 – obecnie

#### Idea Bank SA (Grupa Kapitałowa)

**Wiceprezes Zarządu** (od 06.2017), **Członek Zarządu** (01.2017-06.2017), **Doradca Zarządu** (09.2016-12.2016),

- sprawujący nadzór nad spółkami zależnymi banku, w szczególności w zakresie realizacji planów finansowych, kontroli i zarządzania ryzykiem, realizacji strategii Banku i GK
- zarządzający obszarem nadzoru właścicielskiego i konsolidacji w banku
- sprawujący nadzór merytoryczny i organizacyjny nad obszarem obsługi Klienta i kontroli jakości w banku

Jako Przewodniczący i Członek Rad Nadzorczych sprawuje stały nadzór nad działalnością spółek we wszystkich dziedzinach działalności, w szczególności w:

- **Idea Money SA** (*faktoring*) od 01.2017 – Przewodniczący RN
- **Tax Care SA** (*księgowość*) od 01.2017 – Wiceprzewodniczący RN
- **Idea Fleet SA** (*leasing, najem*) od 02.2017 – Przewodniczący RN
- **Idea Leasing SA** (*leasing*) od 10.2016 – Wiceprzewodniczący RN
- **Getin Leasing SA** (*leasing*) od 10.2016 – Wiceprzewodniczący RN
- **Open Finance SA** (*pośrednictwo finansowe*) od 11.2016 – Przewodniczący RN
- **Home Broker SA** (*pośrednictwo nieruchomości*) od 11.2016 – Przewodniczący RN
- **Open Life TU Życie SA** (*zakład ubezpieczeń*) od 12.2016 – Członek RN

01.2014 – 04.2016

#### Grupa PZU

**Członek Zarządu PZU Życie SA oraz Dyrektor Grupy PZU**

- nadzorujący obszar sprzedaży w całej Grupie PZU
- zarządzający obszarem sprzedaży i obsługi klienta (PZU SA i PZU Życie SA) obejmującym wszystkie kanały dystrybucji Grupy tj.: kanał własnych Oddziałów PZU, kanały agentów wyłącznych PZU SA i PZU Życie, kanały niewyłączne (w tym multiagencyjny i dilerski), kanał brokerski oraz kanały zdalnej sprzedaży i obsługi (Internet, Contact Center, Centrum Klienta Grupy PZU) – ok. 5 tys. pracowników i ponad 25 tys. sprzedawców
- zakres produktowy: ubezpieczenia komunikacyjne, majątkowe, na życie, zdrowotne, produkty oszczędnościowe i inwestycyjne

09.2014 - 02.2016

**Link4 TU SA** – Członek Rady Nadzorczej

05.2010 – 01.2014

**PZU SA i PZU Życie SA**

**Dyrektor Zarządzający ds. Sieci w Grupie PZU**

- kierujący Pionem Sieci Grupy, w skład którego wchodzi jednostki terenowe (Oddziały PZU powstałe z połączenia sieci PZU SA i PZU Życie) i jednostka centralna Centrum Klienta Grupy PZU
- odpowiedzialny za sprzedaż ubezpieczeń majątkowych, ubezpieczeń na życie, produktów inwestycyjnych i emerytalnych oraz obsługę klienta realizowaną w sieci i zdalnie

01.2009 – 12.2010

**PZU Życie SA**

**Dyrektor Zarządzający ds. Sprzedaży Masowej (10.2009-12.2010)**

- kierujący Pionem Sprzedaży Masowej
- odpowiedzialny za sprzedaż i obsługę klienta realizowaną przez sieć agencyjną i placówki PZU Życie do klientów indywidualnych oraz małych firm

**Dyrektor Zarządzający ds. Sieci Agencyjnej (01.2009-09.2009),**

- kierujący siecią Sprzedaży Agencyjnej PZU Życie (w tym agentów wyłącznych) w zakresie ubezpieczeń indywidualnych i grupowych na życie

2002 – 2008

**The Boston Consulting Group**

**Manager, Specjalizacja Bankowość i Ubezpieczenia, Członek Światowej Grupy Ubezpieczeniowej BCG**

Zarządzał projektami i wdrażał kluczowe zmiany modelu działania dla klientów z sektora finansowego w tym czołowych banków i firm ubezpieczeniowych w Polsce.

Kluczowe wdrażane projekty w obszarach:

- strategii dystrybucji, w tym organizacji i optymalizacji kanałów dystrybucji dla banków PL
- budowy i organizacji sieci sprzedaży, optymalizacji struktur sprzedaży i obsługi klienta dla banków i ubezpieczycieli
- optymalizacji i reorganizacji procesów obsługi klienta i likwidacji szkód dla ubezpieczycieli
- strategii wzrostu na rynkach Europy Centralnej i Wschodniej
- wdrożenia strategii wzrostu banku w segmencie małych i średnich firm
- organizacji grupy kapitałowej składającej się z podmiotów działających na rynkach regulowanych - budowa holdingu

Poza doświadczeniem w konsultingu dla sektora finansowego, brał również udział w projektach w zakresie strategii dystrybucji, organizacji i zarządzania sprzedażą i obsługą klienta w innych branżach (dóbr konsumpcyjnych)

**Języki obce:**

Angielski – biegle, Niemiecki – podstawowy, Szwedzki – podstawowy